

Voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset

Kirjoittaja: Samuli Rikama, ekonomisti, työ- ja elinkeinoministeriö



Suomen Yrittäjät, Finnvera Oyj sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät yhteistyössä pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä kuvaavan Pk-yritysbarometrin kaksi kertaa vuodessa. Barometri julkistetaan sekä valtakunnallisena että alueellisina raportteina. Tiedonkeruusta vastaa Taloustutkimus Oy.

Valtakunnallisessa raportissa tuloksia käsitellään koko pk-sektorin näkökulmasta ja myös päätoimialoittain teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Alueraportteissa kehitystä verrataan erityisesti kyseisen alueen yritysten ja koko maan välillä.

Käsillä olevassa raportissa kuvataan kasvuhakuisten pk-yritysten profilia, suhdannenäkymiä, kansainvälistymistä, rahoitustilannetta ja digitalisoitumista. Se kuvaa kattavasti suomalaisten pk-yritysten käsityksiä taloudellisen toimintaympäristön muutoksista sekä yritysten liiketoimintaan ja kehitysnäkymiin vaikuttavista tekijöistä.

Tutkimusaineisto

Tämän tutkimuksen otantalähteenä on käytetty Tilastokeskuksen toimialaluokitusta TOL 2010, Taloustutkimuksen väliaikaista markkinointirekisteriä sekä Suomen Yrittäjien jäsenrekisteriä, joista otanta on tehty kiintiöidyllä satunnaisotannalla. Otoksessa on kiintiöity yritysten toimiala, kokoluokka ja sijainti.

Vastaajajoukon muodostaa noin 6 000 kohderyhmän vaatimukset täyttävää pk-yrityksen edustajaa. Tiedonkeruumenetelmänä on käytetty internetkyselyä. Vastaajat kutsuttiin kyselyyn sähköpostitse tai puhelimitse joulukuun 2015 ja tammikuun 2016 välisenä aikana.

Tutkimustuloksissa aineisto on painotettu vastaamaan yritysten todellista toimiala- ja aluejakaumaa. Painotettua otoskokoa käytetään laskentaperusteena, koska tällöin otoksen perusteella lasketut tulokset voidaan yleistää koskemaan koko tutkimuskohteena olevaa pk-sektoria.

Tässä raportissa **kasvuhakuisilla** yrityksillä tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, joiden edustaja on kyselyssä valinnut vaihtoehdon ”olemme voimakkaasti kasvuhakuinen” vaihtoehtoista

- **Olemme voimakkaasti kasvuhakuinen**
- Pyrimme kasvamaan mahdollisuuksien mukaan
- Pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)
- Yrityksellämme ei ole kasvutavoitteita
- Yrityksemme toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana

Määritelmän mukaisissa kasvuhakuisissa pk-yrityksissä toimivia vastaajia on tässä tutkimuksessa 488. Tällä vastaajamäärällä tulosten virhemarginaali on noin viisi prosenttia suuntaansa. Raportti sisältää joitain laskelmia, joissa edellä mainitut vastaajat on jaettu toimialoittain pienempiin joukkoihin. *Kyseisten tulosten osalta on huomioitava, että vastaajamäärä ei aina anna täysin luotettavaa, vaan pelkästään suuntaa antavaa kuvaa todellisesta tilanteesta.*

Julkaisussa käytetään verrokkiaineistona vuoden 2015 kevään pk-yritysbarometrin tietoja, jotka perustuvat noin 4 400 vastanneeseen yritykseen ja 345 kasvuhakuiseen yritykseen. Vuosien 2015 ja 2016 aineistot ovat melko hyvin vertailukelpoisia keskenään.

Raportissa käytetty toimialajaoittelu on seuraava (suluissa kaksinumeroiset TOL luokat): Teollisuus (01-39), Rakentaminen (41-43), Kauppa (45-47), Osaamisintensiiviset palvelut KIBS (61-66, 69-74, 82, 85), Muut palvelut (49-60, 68, 75-81, 84, 86-96). Jos jokin toimialaluokka puuttuu edellisestä listauksesta, se tarkoittaa, että ko. toimialalta ei ole vastaajia tässä tutkimuksessa.

Tämä katsaus löytyy TEM:n artikkelikokoelmasta: http://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/tem_oppaat_ja_muut_julkaisut

Helsingissä 16.2.2016

SAMULI RIKAMA
ekonomisti
työelinkeinoministeriö
samuli.rikama(at)tem.fi

Keskeiset viestit kasvuhakuisten yritysten näkökulmasta: profiili, suhdanne, kansainvälisyys, rahoitus ja digitaalisuus

Profiili

- Voimakkaasti kasvuhakuisten pk-yritysten määrä on Suomessa varsin rajallinen ja niiden osuus kaikista pk-yrityksistä on barometrin mukaan noin 8 prosenttia. Yleisimmin kasvuhakuisia yrityksiä on osaamisintensiivisissä palveluissa, yli 11 prosenttia yrityskannasta.
- Kasvuhakuiset yritykset ovat tyypillisesti nuoria. Lähes 80 prosenttia oli perustettu 2000 -luvulla.
- Vuodelle 2015 yli 50 prosentin liikevaihdon kasvua tavoitelleita yrityksiä on voimakkaasti kasvuhakuisista lähes 30 prosenttia.

Suhdanne

- Talouden suhdanne pk -barometrin valossa on selvästi kohenemassa vuodentakaisesta. Tosin pk-yritysten suhdannenäkymät olivat myönteiset jo edellisessä pk-yritysbarometrissä viime syyskuussa. Näkymissä vuosi eteenpäin saldoluku on nyt +15, kun se vuosi sitten oli -6.
- Kasvuhakuisilla yrityksillä tämän hetken saldoluku on +69, kun vuosi sitten lukema oli +46. Suhdannekuvan muutos on siten vahvasti myönteinen.
- Parantuneet suhdannenäkymät heijastuvat myös henkilöstöön. Jopa 18 prosenttia pk-yrityksistä odotti henkilöstönsä kasvavan seuraavan vuoden aikana. Kasvuhakuisista yrityksistä noin kaksi kolmesta aikoo lisätä henkilöstöään seuraavan vuoden aikana.

Kansainvälistyminen

- Barometrin valossa kasvuhakuiset yritykset olivat kaikilla mittareilla muita pk-yrityksiä kansainvälisempiä. Suoraa vientitoimintaa ulkomaille harjoitti 12 prosenttia pk-yrityksistä, kun kasvuhakuisista yrityksistä vientiä harjoitti 31 prosenttia.
- Viime vuoteen verrattuna tarve käyttää kansainvälistymispalveluja säilyi ennallaan eli 15 prosentissa yrityksistä.
- Sen sijaan kansainvälistyminen näyttää vahvistuvan kasvuhakuisten yritysten keskuudessa. Viime vuonna 45 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä ilmoitti tarpeesta käyttää kansainvälistymispalveluita, tänä vuonna jo puolet.

Rahoitus

- Suomalaisista pk-yrityksistä viidennes aikoi ottaa ulkopuolista rahoitusta seuraavan vuoden aikana. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana.
- Kasvuhakuiset yritykset käyttävät rahoitusta muita yrityksiä yleisemmin kehittämishankkeisiin sekä kansainvälistymiseen.
- Yli puolet (52 %) pk-yrityksistä arvioi, ettei luottopolitiikka ole kiristynyt lainkaan viimeisen vuoden aikana. Luottopolitiikka ei näyttäisi kiristyneen viimeisen vuoden aikana, sillä vuosi sitten 45 prosenttia yrityksistä arvioi luottopolitiikan pysyneen ennallaan edellisen vuoden aikana.
- Viime vuoteen verrattuna pk-yritykset hakivat nyt rahoitusta käyttöpääomaksi selvästi harvemmin. Kasvuhakuisista yrityksistä käyttöpääomaksi rahoitusta haki noin 40 prosenttia, kun osuus vuosi sitten oli 45 prosenttia.

Digitaaliset työkalut

- Sosiaalinen media on selvästi lisännyt suosiotaan viime vuoden aikana pk-yritysten keskuudessa. Sosiaalista mediaa, kuten Facebookia, käyttää nyt yli 74 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä, kun vuosi sitten vastaava osuus oli 65 prosenttia
- Myös pilvipalveluita pk-yritykset käyttävät melko yleisesti. Pilvipalvelujen suosio ei kuitenkaan ole lisääntynyt viimeisen vuoden aikana yhtä paljon kuin sosiaalisen median.
- Verkkokauppa näyttää kuitenkin yleistyneen varsin hitaasti viimeisen vuoden aikana vaikka aikomukset panostaa verkkokauppaan olivat pinnalla jo vuosi sitten. Kasvuhakuisista yrityksistä 23 prosenttia tarjoaa tuotteita tai palveluja verkossa, kun kaikista yrityksistä verkkokauppaa tarjoaa vain 12 prosenttia.
- Kasvuhakuisissa yrityksissä etenkin big datan käyttö on yleistynyt ripeästi viimeisen vuoden aikana, vuonna 2015 big dataa käytti 8 mutta nyt jo 13 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä.
- Yritysten aikomukset laajentaa digitaalisten työkalujen käyttöä seuraavan vuoden aikana ovat varsin maltillisia. Kasvuhakuiset pk-yritykset aikovat edelleen panostaa digitaalisuuteen selvästi muita yrityksiä yleisemmin.

Uusiutuminen, työllistämisen esteet ja sopeuttamistoimet

- Kasvuhakuiset yritykset ovat kaikilla mittareilla keskivertoa pk-yritystä vahvemmin uusiutuvia. Tyypillisesti erot ovat varsin suuria kasvuhakuisten hyväksi, kun yritykset ovat lanseeranneet uusia tuotteita, laajentuneet uusille markkinoille tai ottaneet käyttöön uutta teknologiaa tai liiketoimintamalleja.
- Työn sivukulut ovat sekä kasvuyrityksille että muillekin pk-yrityksille merkittävin työllistämisen este. Kasvuhakuisia yrityksiä rassaa muita yrityksiä yleisemmin työvoiman saataavuus, irtisanomisen vaikeus sekä muut työläinsäädännön tai työehtosopimusten velvoitteet.
- Mikäli yrityksessä on jouduttu sopeuttamaan toimintoja, kasvuhakuiset yritykset ovat nimensä mukaisesti omaksuneet strategiakseen muita yrityksiä yleisemmin toimintojensa laajentamisen uusiin tuotteisiin ja palveluihin sekä uusille markkina-alueille.

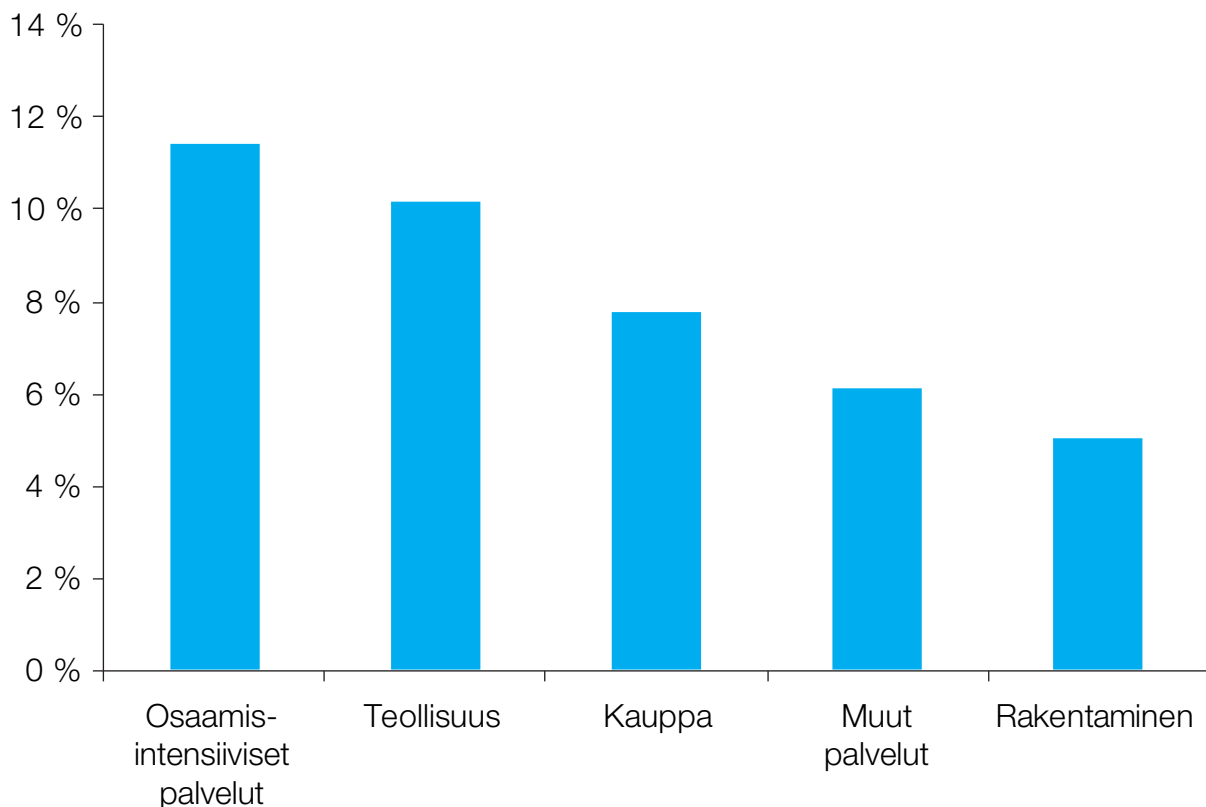
1 Millaisia ovat kasvuhakuiset yritykset?

Suomen talouskehitys on ollut viime vuodet vaisua, mutta tuoreen pk-yritysbarometrin mukaan yritysten näkymät ovat vähitellen kohenemassa. Voimakkaasti kasvuhakuiset ja aidosti kasvuun kykenevät ovat niitä yrityksiä, joiden varaan yrityssectorimme kasvu ja odotukset pitkälti nojaavat.

Voimakkaasti kasvuhakuisten pk-yritysten määrä on Suomessa varsin rajallinen ja niiden osuus kaikista pk-yrityksistä on barometrin mukaan noin 8 prosenttia. Voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä kutsutaan jatkossa 'kasvuhakuisiksi' yksinkertaisuuden vuoksi.

Osaamisintensiivisten palveluiden toimialalla (KIBS: Knowledge Intensive Business Services) kasvuhakuiset yritykset olivat yleisimpiä, yli 11 prosenttia alan yrityksistä. Myös teollisuusyrityksissä on selvästi enemmän voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä kuin pk-yrityksissä yleensä, noin 10 prosenttia. Muilla toimialoilla voimakkaasti kasvuhakuisten pk-yritysten osuus on 5–8 prosenttia yrityskannasta

Kuvio 1.1 Voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten osuus yrityskannasta



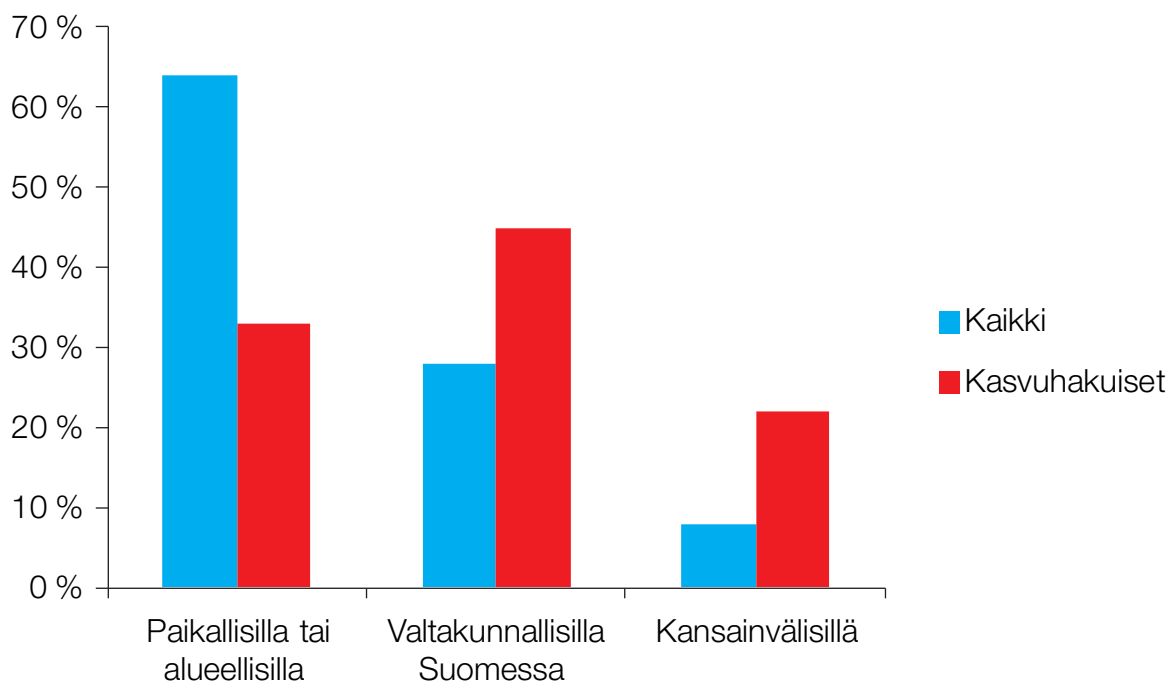
Kasvuhakuiset yritykset nuoria

Yrityksen koko näyttää niin henkilöstömäärän kuin liikevaihdon perusteella mitattuna olevan yhteydessä kasvuhakuisuuteen. Mitä suurempi pk-yritys, sitä suuremmalla todennäköisyydellä se on kasvuhakuinen. Yli 20 henkilöä työllistävässä yrityksissä kasvuhakuisia on kaksi kertaa yleisemmin kuin kaikissa pk-yrityksissä.

Kasvuhakuisten yritykset ovat tyypillisesti nuoria. Lähes 80 prosenttia oli perustettu 2000-luvulla ja puolet vuonna 2010 tai sen jälkeen. Kaikista pk-yrityksissä noin 55 prosenttia oli perustettu 2000-luvulla, osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä kaksi kolmasosaa.

Pk-yrityksistä kaksi kolmasosaa ilmoitti toimivansa ensisijaisesti paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla. Kasvuhakuisten yritysten tähtäimessä on jo lähtökohtaisesti laajemmat valtakunnalliset ja kansainväliset markkinat. Kasvuhakuiset yritykset operoivat etenkin kansainvälisillä markkinoilla huomattavasti muita pk-yrityksiä yleisemmin.

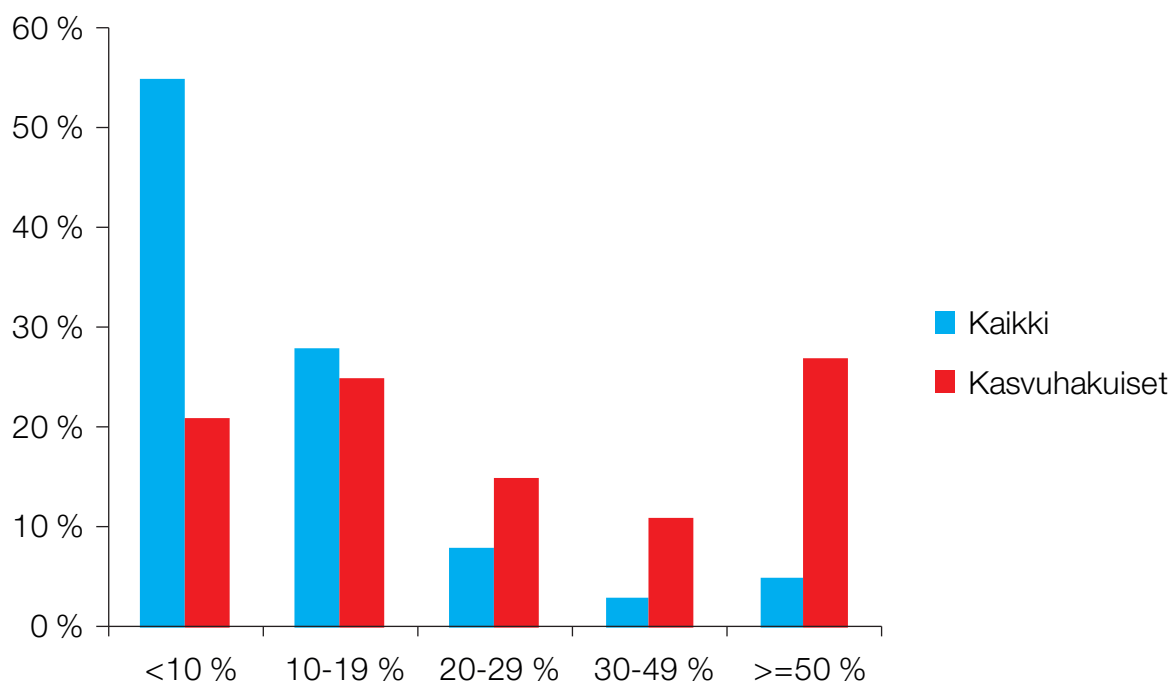
Kuvio 1.2 Millä markkinoilla yritys ensisijaisesti toimii



Kasvutavoitteet korkealla

Noin neljä viidestä voimakkaasti kasvuhakuisesta yrityksestä oli asettanut liikevaihdon kasvutavoitteekseen 10 prosenttia tai yli vuodelle 2015. Kaikissa pk-yrityksissä vastaava osuus oli 45 prosenttia. Toisaalta vuodelle 2015 yli 50 prosentin liikevaihdon kasvua tavoitelleita yrityksiä on voimakkaasti kasvuhakuisista lähes 30 prosenttia. Osuus on viisi kertaa niin suuri kuin pk-yrityksillä yleensä.

Kuvio 1.3 Liikevaihdon kasvutavoite vuodelle 2015



Vaikka tavoitteet ovat voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten parissa muita korkeammalla, kasvutavoitteet näyttävät myös toteutuvan hyvin. Tavoitteensa arvioi saavuttavansa voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset selvästi useammin kuin muut pk-yritykset. Liikevaihdon kasvutavoitteensa jopa ylitti 24 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä kun kaikista pk-yrityksistä vastaavaan ylsi 15 prosenttia.

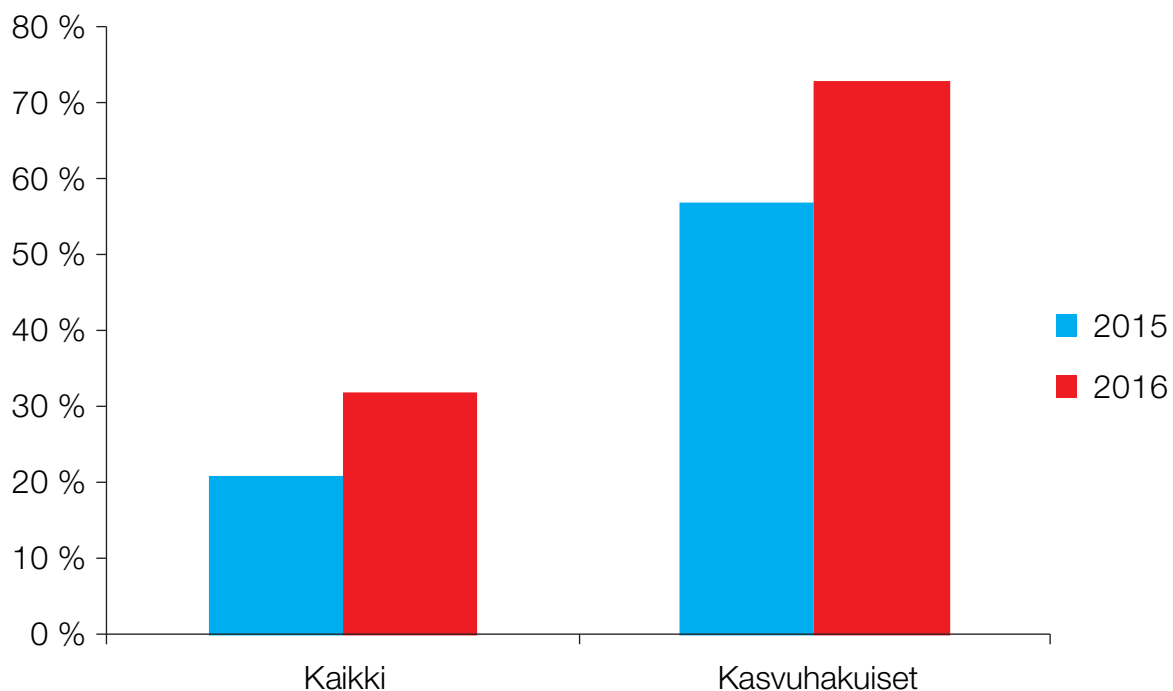
Yhteenvetona voidaan todeta, että kasvuhakuiset yritykset ovat melko nuoria, vahvasti kansainvälisiä markkinoita hakevia tyypillisesti osaamisintensiivisten palvelujen tai teollisuuden yrityksiä. Liikevaihdon kasvutavoitteet ovat kunnianhimoisia ja ne myös usein saavutetaan.

2 Kasvuhakuisten yritysten suhdannekuva

Talouden suhdanne pk -barometrin valossa on selvästi kohenemassa vuodentakaisesta. Tosin pk-yritysten suhdannenäkymät olivat myönteiset jo edellisessä pk-yritysbarometrissä viime syyskuussa. Näkymissä vuosi eteenpäin saldoluku on nyt +15, kun se vuosi sitten oli -6. Kasvuhakuisilla yrityksillä tämän hetken saldoluku on +69, kun vuosi sitten lukema oli +46. Suhdannekuvan muutos on siten vahvasti myönteinen.

Kasvuhakuisien yritysten kehitys poikkeaa yleisestä suhdannekehityksestä huomattavasti. 73 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä odottaa suhdanteiden kohentuvan seuraavan vuoden aikana. Vuosi sitten näin uskoi 57 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä. On huomattava että kasvuhakuiset yritykset odottavat suhdanteiden parantumista seuraavan vuoden aikana yli kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk -yritykset.

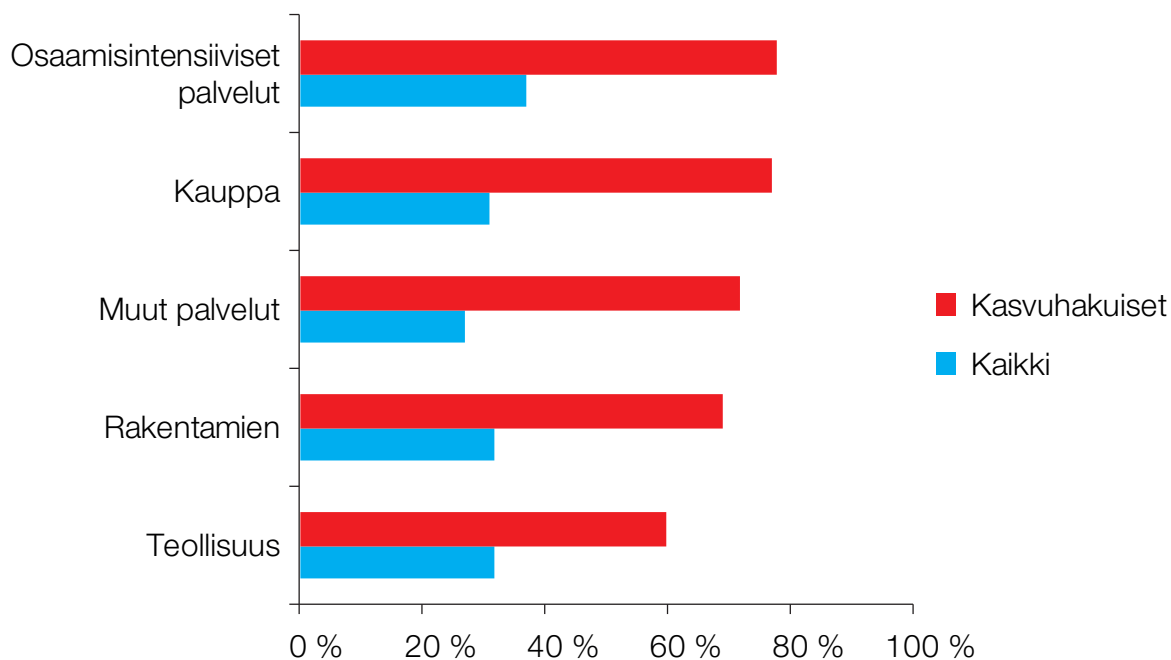
Kuvio 2.1 Suhdanneodotukset seuraavan vuoden aikana, paranee



Yritysten suhdanneodotukset seuraavan vuoden aikana ovat varsin samankaltaisia eri toimialoilla. Myönteisimmät näkymät olivat osaamisintensiivisissä palveluissa; 37 prosenttia yrityksistä odotti suhdanteen kohenevan seuraavan vuoden aikana.

Kasvuhakuisissa yrityksissä odotukset ovat korkeimmillaan osaamisintensiivisissä palveluissa, kaupassa ja muissa palveluissa. On huomattava, että kaupan alan viime aikojen vaisut tunnelmat näyttävät olevan kohenemassa, etenkin kasvuhakuisissa yrityksissä.

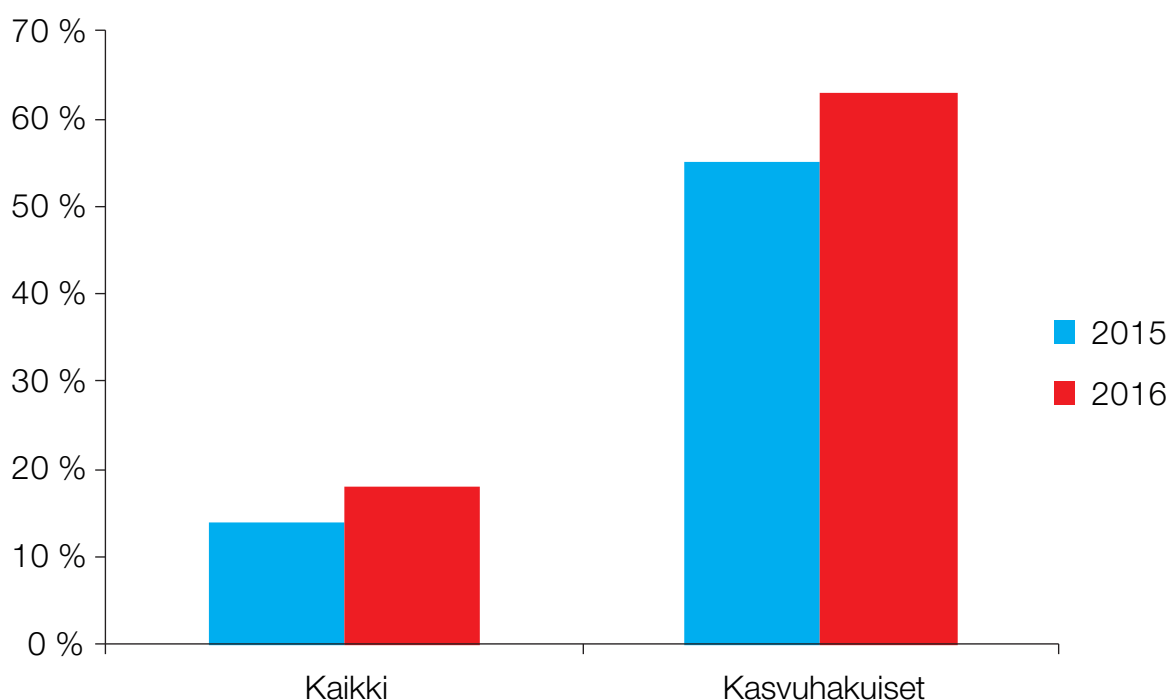
Kuvio 2.2 Suhdannenäkymä seuraavan vuoden aikana toimialoittain, paranee



Myönteiset odotukset heijastuvat myös henkilöstöön

On erittäin myönteistä, että kohonneet suhdannenäkymät heijastuvat myös henkilöstöön. Jopa 18 prosenttia pk-yrityksistä odotti henkilöstönsä kasvavan seuraavan vuoden aikana. Kun samaan aikaan 10 prosenttia yrityksistä odotti henkilökunnan vähenevän seuraavan vuoden aikana, tulee saldoluvuksi +9. Suhdanneodotusten ripeää kohenemista tukee se, että vielä vuosi sitten henkilöstön kehitystä kuvaava saldoluku oli 0.

Kuvio 2.3 Henkilöstömäärän lisääntyminen seuraavan vuoden aikana



Myös liikevaihdon kasvun suhteen pk-yritysten odotukset ovat korkealla. Kaikista kyselyn pk-yrityksistä 44 prosenttia odotti liikevaihdon kasvavan seuraavan vuoden aikana - vuosi sitten vain 36 prosenttia. Liikevaihdon saldoluku oli +28 ja vuosi sitten +11. Odotukset sekä henkilöstön että liikevaihdon kasvun suhteen olivat parhaat teollisuudessa sekä osaamisintensiivisissä palveluissa.

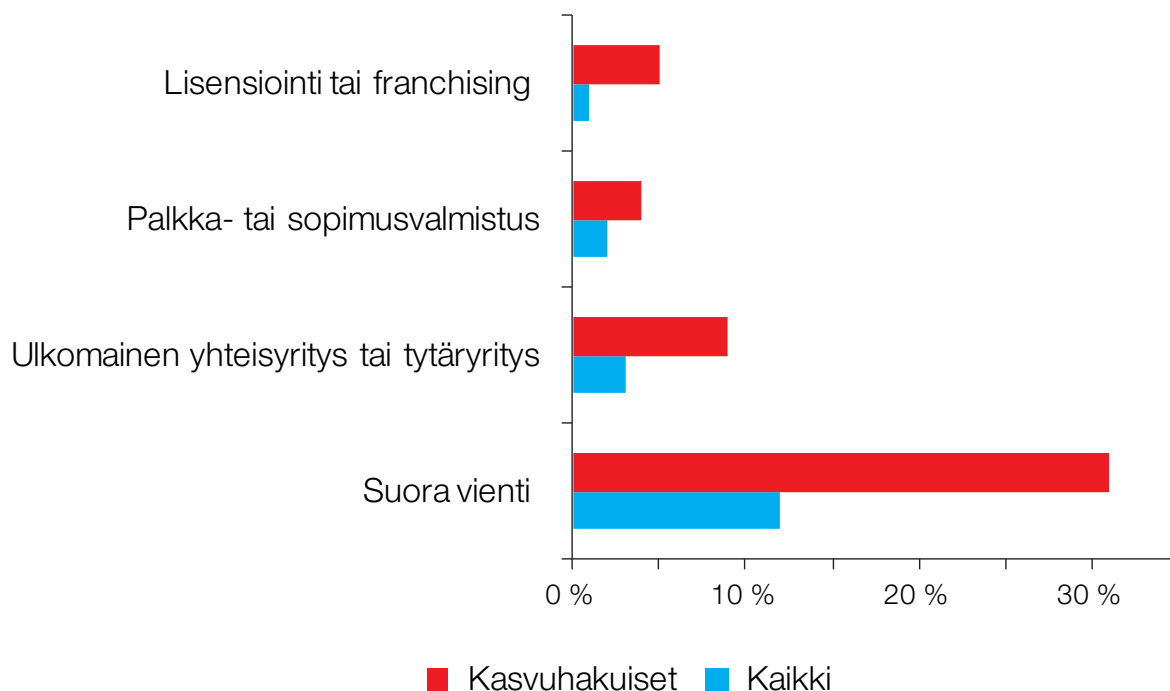
Kasvuhakuisista yrityksistä noin kaksi kolmesta aikoo lisätä henkilöstöään seuraavan vuoden aikana. Vuosi sitten vastaava osuus oli 55 prosenttia. Kasvuhakuisten pk-yritysten myönteiset odotukset heijastuvat myös liikevaihtoon, ja peräti 91 prosenttia odotti liikevaihdon kasvua seuraavan vuoden aikana.

3 Kasvuhakuisuus ja kansainvälistyminen

Kasvuhakuiset yritykset ovat lähes poikkeuksetta muita pk-yrityksiä vahvemmin suuntautuneita kansainvälisille markkinoille. Globaalit markkinat kiinnostavat etenkin silloin kun yrityksen teknologia ja tuotteet edustavat globaaliaärkeä ja niiden tuotanto on helposti skaalattavissa.

Barometrin valossa kasvuhakuiset yritykset olivat kaikilla mittareilla muita pk-yrityksiä kansainvälisempiä. Suoraa vientitoimintaa ulkomaille harjoitti 12 prosenttia pk-yrityksistä, kun kasvuhakuisista yrityksistä vientiä harjoitti 31 prosenttia. Vain 3 prosenttia pk-yrityksistä ilmoitti ulkomaisesta tytäryrityksestä tai yhteisyrityksestä, kun kasvuhakuisilla yrityksillä vastaava osuus oli 9 prosenttia. Myös sopimusvalmistus ja lisensiointi ulkomailla olivat kasvuhakuisilla yrityksillä muuta pk -sektoria yleisempää.

Kuvio 3.1 PK-yritysten kansainvälistyminen, osuus yrityksistä



Viejäyrityksiltä kysyttiin myös viennin osuutta yrityksen liikevaihdosta. Tyypillisesti osuus oli alle puolet liikevaihdosta. Vienti oli yli puolet liikevaihdosta vain noin neljänneksellä vientiä harjoittavista pk-yrityksistä. Myös kasvuhakuisilla yrityksillä osuus oli sama.

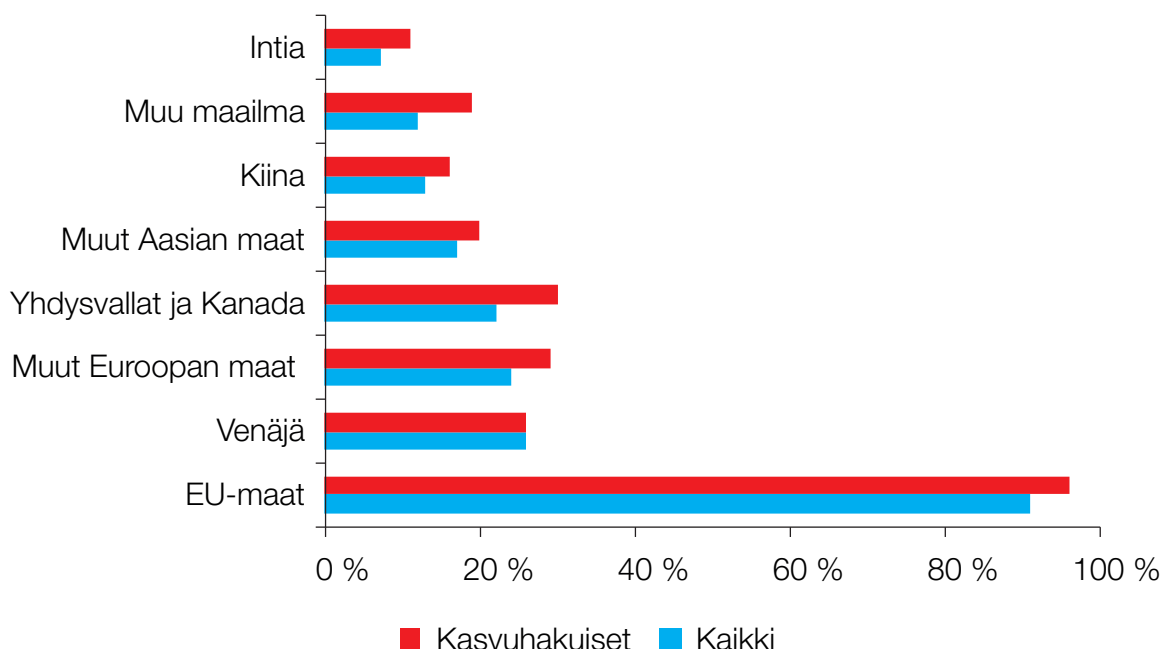
Kasvuhakuiset yritykset aktiivisempia kansainvälistymään

Yrityksiltä kysyttiin myös niitä markkina-alueita, joille kansainvälistymisellä on tähdätty. Kasvuhakuiset yritykset ovat muita kansainvälistyneitä pk-yrityksiä aktiivisempia kaikilla markkina-alueilla paitsi Venäjällä.

Venäjän osuus on vuodessa selvästi pienentynyt Venäjän heikon taloustilanteen ja kauppapakotteiden ansiosta. Vielä vuosi sitten kolmannes kyselyn kansainvälistyneistä pk-yrityksistä operoi Venäjällä, mutta nyt osuus on enää 26 prosenttia sekä kasvuhakuisilla että kaikilla pk-yrityksillä.

EU-maat olivat kokonaisuutena selvästi merkittävin markkina, noin 90 prosenttia kansainvälistyneistä yrityksistä toimi näillä markkinoilla. Yhdysvaltojen ja Kanadan merkitys markkina-alueena oli neljänneksi suurin, yli 20 prosentille yrityksistä. Kasvuhakuisille yrityksille Yhdysvaltojen ja Kanadan markkina on vieläkin merkittävämpi eli lähes kolmannekselle yrityksistä.

Kuvio 3.2 Pk-yritysten kansainvälistyminen alueittain, osuus yrityksistä, joilla vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla



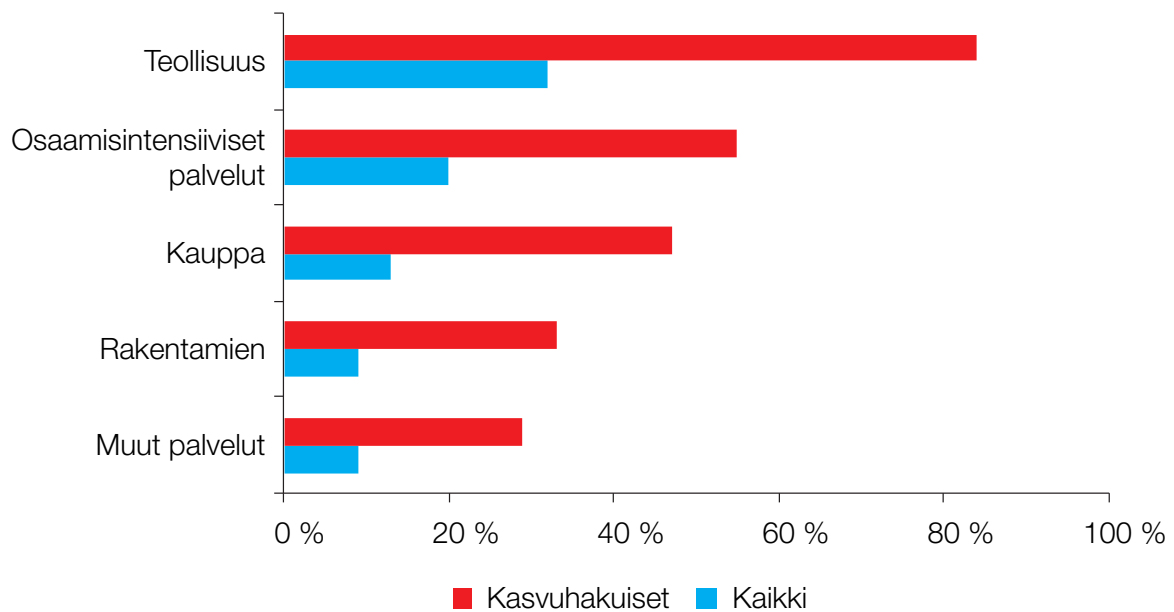
Pk-yritysten vienti painottuu teollisuuteen. Kaikista teollisuuden pk -yrityksistä noin kolmannes harjoitti vientiä, kun vastaava osuus kaupassa ja osaamisintensiivisissä palveluissa oli noin 15 prosenttia. Kasvuhakuisissa yrityksissä vienti oli selvästi yleisempää kuin pk-yrityksissä keskimäärin.

Työkaluja kansainvälistymiseen

Edellä esitettyjen lukujen perusteella on ilmeistä, että kasvuhakuiset pk-yritykset ovat myös voimallisesti läsnä kansainvälisillä markkinoilla. Etenkin tämä pätee teollisuuden ja osaamisintensiivisten palvelujen toimialoilla. Kansainvälisillä markkinoilla toimiminen asettaa omat haasteensa pk-yrityksille, joilla ei välttämättä ole riittävää osaamista ja voimavaroja toimia tiiviisti kilpailluilla kansainvälisillä markkinoilla.

Yritysten aikomuksia käyttää seuraavan vuoden aikana julkisia kansainvälistymisen tueksi suunniteltuja palveluita tiedusteltiin kyselyssä. Viime vuoteen verrattuna tarve käyttää kansainvälistymispalveluja säilyi ennallaan eli 15 prosentissa yrityksistä.

Kuvio 3.3 Onko tarvetta käyttää kansainvälistymispalveluja, osuudet yrityksistä



Sen sijaan kansainvälistyminen näyttää vahvistuvan kasvuhakuisten yritysten keskuudessa. Viime vuonna 45 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä ilmoitti tarpeesta käyttää kansainvälistymispalveluita, tänä vuonna jo puolet.

Yleisesti ottaen kasvuhakuiset yritykset - toimialasta riippumatta - käyttävät vähintään kaksi - kolme kertaa yleisemmin julkisia kansainvälistymispalveluja kuin muut pk-yritykset. Teollisuuden kasvuhakuisista yrityksistä neljä viidestä ja osaamisintensiivisten palvelujen kasvuhakuisista yrityksistä lähes kaksi kolmannelle aikoo käyttää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana.

4 Rahoituksen käyttö ja saatavuus kasvuhakuisissa yrityksissä

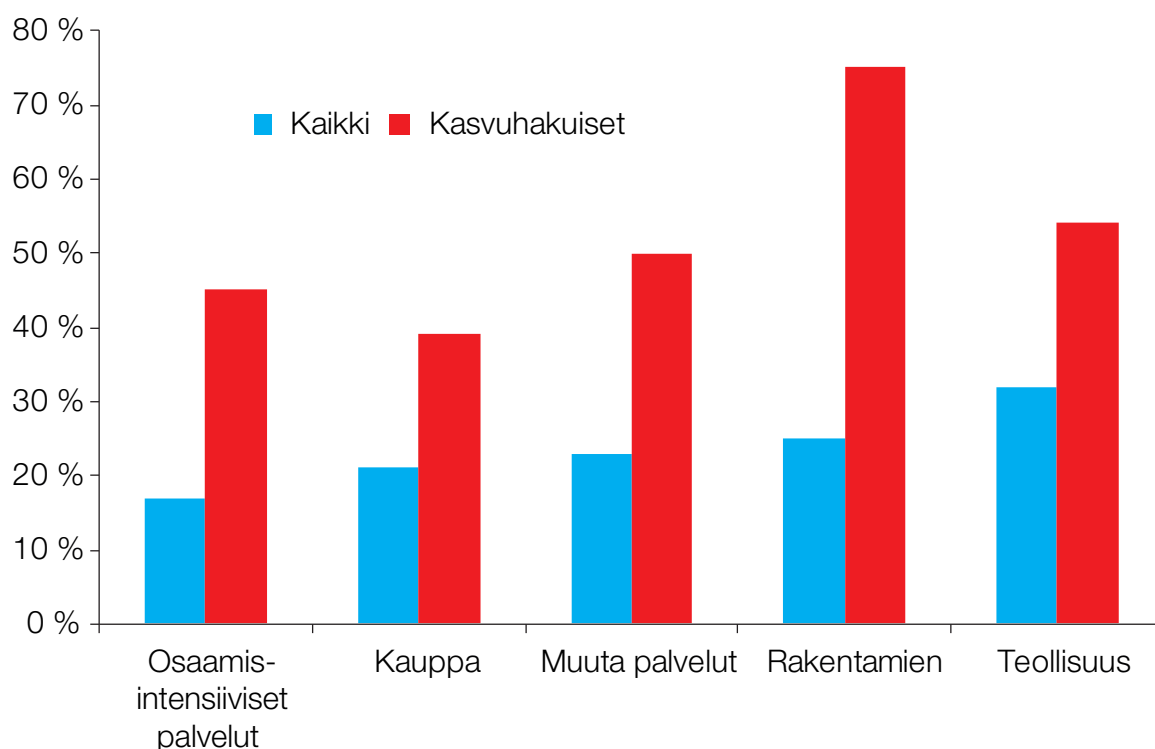
Rahoituksen saatavuudella on suuri merkitys etenkin kasvuhakuisille yrityksille. Rahoituksen saatavuuden esteet sekä käyttötarkoitus kuitenkin vaihtelevat huomattavasti yrityksen kasvuhakuisuuden mukaan. Suomalaisista pk-yrityksistä viidennes aikoi ottaa ulkopuolista rahoitusta seuraavan vuoden aikana. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana.

Rahoituksen merkitys ja rooli pk-yritysten menestystekijänä on keskeinen. Aineiston valossa pk-yritysten rahoitustarpeet painottuvat käyttöpäämaan sekä kone- ja laiteinvestointeihin sekä vähäisemmin kehittämishankkeisiin. Kasvuhakuiset yritysten investoinnit painottuvat selvästi eri kohteisiin. *Kasvuhakuiset yritykset käyttävät rahoitusta muita yrityksiä yleisemmin kehittämishankkeisiin sekä kansainvälistymiseen.*

Pk-yritysten rahoitustarpeet poikkeavat selvästi toimialoittain. Tyypillisesti investointeihin nojaavat teollisuus ja rakentaminen edellyttävät pääomia ja rahoitusta palvelualoja yleisemmin. Kasvuhakuisista teollisuuden yrityksistä 54 prosenttia aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana. Rakennusalan viimeaikainen piristyminen näkyy myös lainanottohalukkuuden kasvuna, etenkin kasvuhakuisissa rakennusalan yrityksissä.

Osaamisintensiivisillä KIBS toimialoilla yritysten lainanottohalukkuus seuraavan vuoden aikana oli alhaisin (17 %), mutta vahvasti kasvuhakuisissa yrityksissä lähes kolminkertainen.

Kuvio 4.1 Aikomus ottaa ulkopuolista rahoitusta seuraavan 12 kk:n aikana



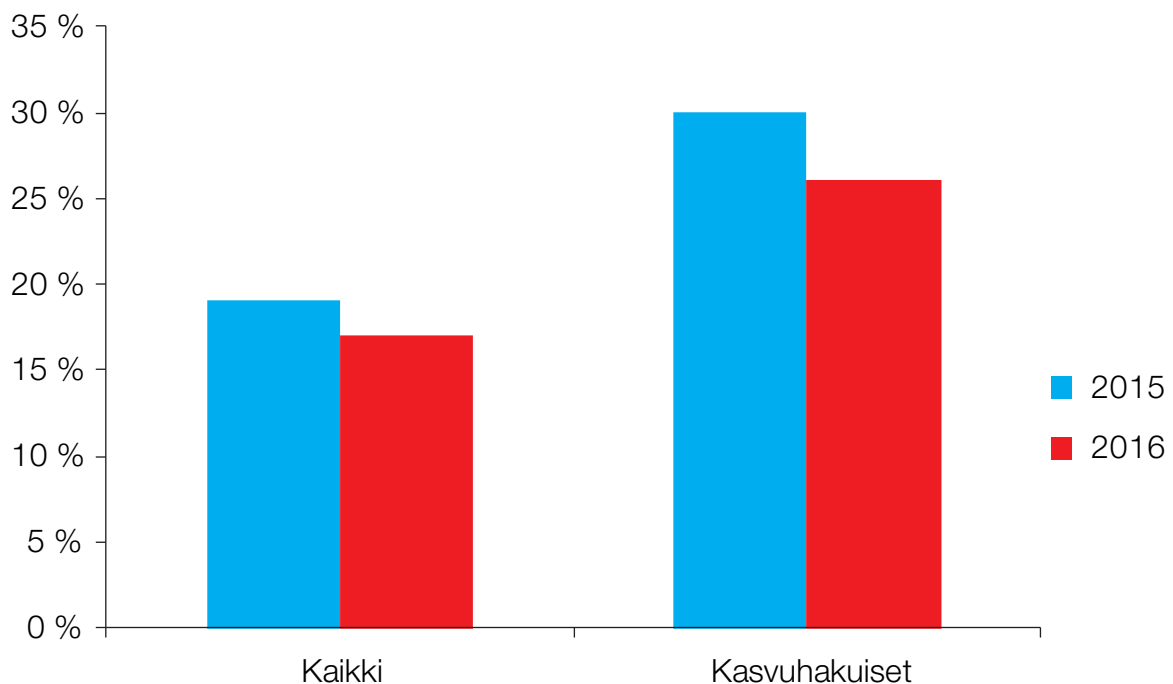
Rahoitustilanne helpottanut viime vuodesta

Rahoituksen saatavuus on yritystoiminnan kehittämisen kannalta välttämätöntä, mutta ei suinkaan pk-yrityksille ongelmattonta. Noin neljännes voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä raportoi rahoituksen saatavuuden tai sen ehtojen vaikeuttaneen jonkin yrityksen hankkeen toteutumista; vuosi sitten ongelma oli yleisempi ja noin 30 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä ilmoitti hankkeiden siirtyneen rahoitussyistä.

Myös kaikissa pk-yrityksissä rahoituksen saatavuus on parantunut viimeisen vuoden aikana. Ongelmia rahoituksen saatavuudessa kohdanneita on korostuneesti teollisuudessa sekä osaamisintensiivisissä palvelualan kasvuhakuisissa yrityksissä – näistä noin kolmanneksessa.

Vakuuksien näkökulmasta kasvuun, innovaatioihin ja kansainvälistymiseen panostettujen hankkeiden menestyksen ja tulevien tuottojen ennakoiminen lienee vaikeampaa kuin aineellisten investointien tapauksessa. Esimerkiksi teollisuuden aineellisia investointeja, kuten koneita, on yleensä helpompi käyttää lainojen vakuutena kuin aineettomia investointeja.

Kuvio 4.2 Rahoituksen saatavuus tai sen ehdot vaikeuttaneet yrityksen jonkin hankkeen toteutumista



Luottopolitiikan muutokset

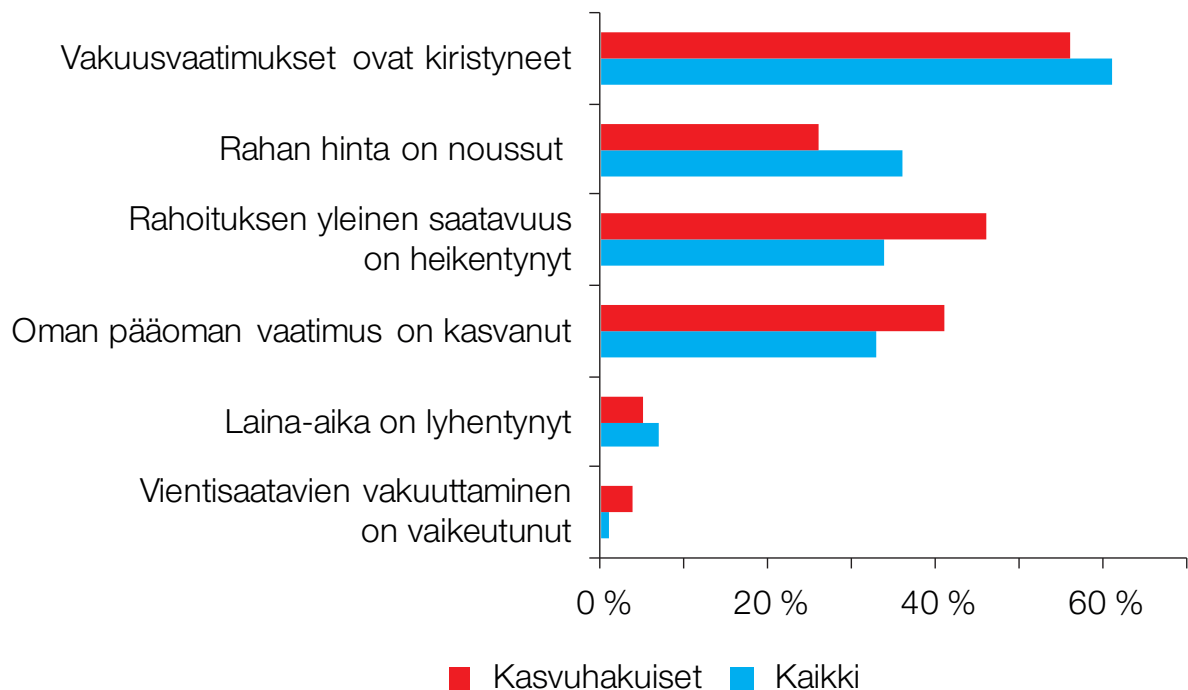
Yli puolet (52 %) pk-yrityksistä arvioi, ettei luottopolitiikka ole kiristynyt lainkaan viimeisen vuoden aikana. Luottopolitiikka ei näyttäisi kiristyneen viimeisen vuoden aikana, sillä vuosi sitten 45 prosenttia yrityksistä arvioi luottopolitiikan pysyneen ennallaan edellisen vuoden aikana.

Osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä noin 60 prosenttia oli sitä mieltä, ettei luottopolitiikka ole kiristynyt – teollisuuden ja kaupan alan yrityksistä tätä mieltä oli noin 45 prosenttia.

Mikäli luottopolitiikan arvioitiin kiristyneen, johtui se etenkin kiristyneistä vakuusvaatimuksista (60%). Lisäksi noin kolmannes yrityksistä oli sitä mieltä, että rahan hinta on noussut, saatavuus heikentynyt tai oman pääoman vaateet kasvaneet.

Kasvuhakuisten yritysten näkökulmasta luottopolitiikka on viimeisen vuoden aikana kehittynyt kahtiajakoisesti. Toisaalta kasvuhakuiset kokevat muita pk-yrityksiä harvemmin vakuusvaateiden kiristymistä tai rahan hinnan nousua, mutta yleisemmin rahoituksen saatavuuden heikentymistä sekä oman pääoman vaatimusten tiukentumista.

Kuvio 4.3 Luottopolitiikka kiristynyt viimeisen 12 kuukauden aikana

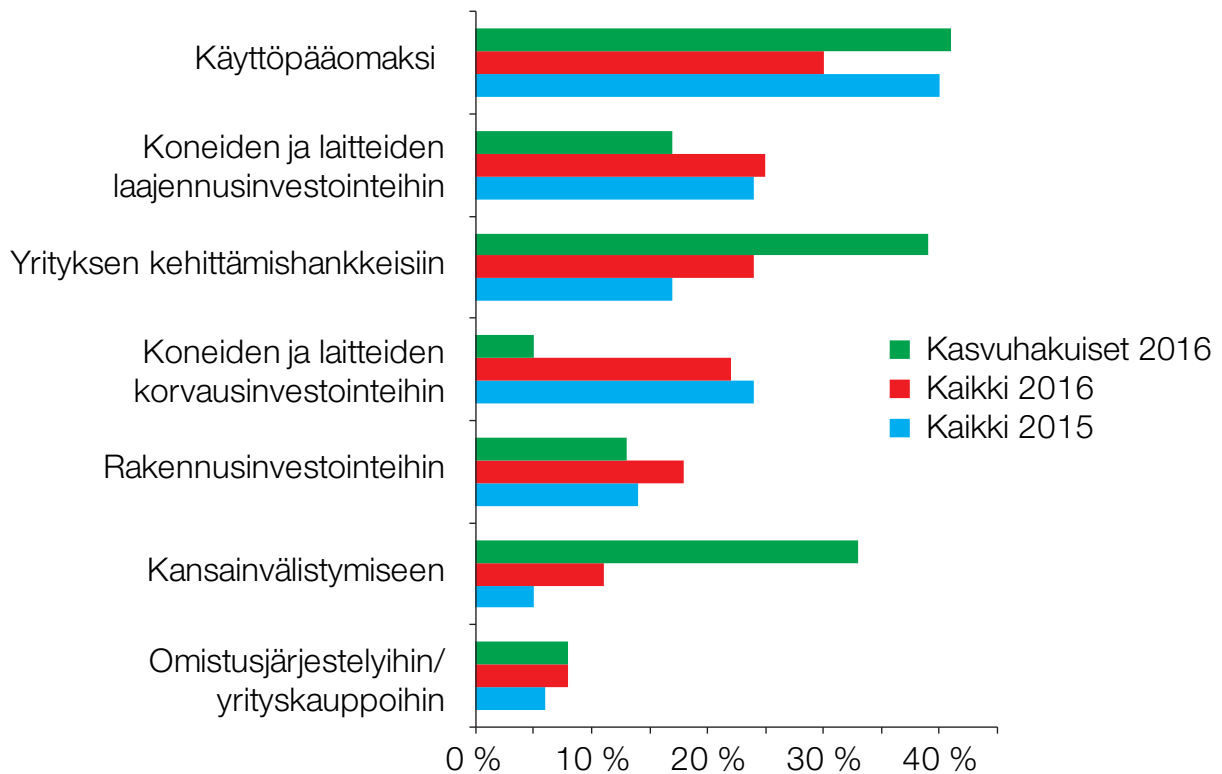


Käyttöpääoman tarve vähentynyt

Rahoitusta pk-yritykset hakivat yleisimmin käyttöpääomaksi riippumatta siitä, onko yritys kasvuhakuinen vai ei. Viime vuoteen verrattuna pk-yritykset hakivat nyt rahoitusta käyttöpääomaksi selvästi harvemmin. Kasvuhakuisista yrityksistä käyttöpääomaksi rahoitusta haki noin 40 prosenttia, kun osuus vuosi sitten oli 45 prosenttia. Kehitys on siis ollut selvästi myönteistä koko pk -sektorilla velkavetoisen käyttöpääomatarpeen vähennyttyä viimeisen vuoden aikana.

Noin neljännes yrityksistä haki rahoitusta koneiden ja laitteiden korvausinvestointeihin sekä koneiden ja laitteiden laajennusinvestointeihin. Osuus on pysynyt ennallaan viime vuoteen verrattuna. Koneiden ja laitteiden korvausinvestoinnit (5 %) kiinnostivat kasvuhakuisia yrityksiä selvästi harvemmin kuin laajennusinvestoinnit (17 %).

Kuvio 4.4 Mihin tarkoitukseen haettu pääasiassa rahoitusta, osuus yrityksistä



Kasvuhakuisten yritysten rahoitustarpeet poikkeavat selvästi keskiverto pk-yrityksestä. Talouskasvun kannalta on lupauksia herättävää, että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset panostavat nimenomaan kehittämishankkeisiin ja kansainvälistymiseen monta kertaa yleisemmin kuin pk-yritykset yleensä.

Kasvuhakuiset yritykset hakevat rahoitusta kehittämishankkeisiin lähes yhtä yleisesti kuin käyttöpääomaksi ja profiloituvat etenkin kansainvälistymiseen haetussa rahoituksessa.

5 Digitaalisten työkalujen käyttö kasvuhakuisissa yrityksissä

Kasvavan ja kasvuhakuisen yritystoiminnan onnistumisen kannalta on oleellista löytää ne yritystoiminnan työkalut, joilla kasvua voidaan vauhdittaa. Myös markkinoilla täytyy olla kysyntää ja kiinnostusta liiketoiminnaltaan kasvavien yritysten tuotteille. Rivan kehityksen ytimessä ovat digitaaliset työkalut ja palvelut, joilla toimintaa voidaan skaalata minimaalisin lisäkustannuksin ja samanaikaisesti markkina-aluetta laajentaa globaalisti.

Pk -barometrin mukaan vahvasti kasvuhakuiset yritykset käyttävät digitaalisia työkaluja selvästi yleisemmin kuin muut yritykset. Kasvuhakuiset pk -yritykset ovat oivaltaneet digitaalisten työkalujen potentiaalin liiketoiminnan kannalta. Tämä tarkoittaa esimerkiksi muita yrityksiä aktiivisempaa sosiaalisen median ja pilvipalvelujen käyttöä, myyntiä verkossa sekä digitaalisten jakelukanavien hyödyntämistä.

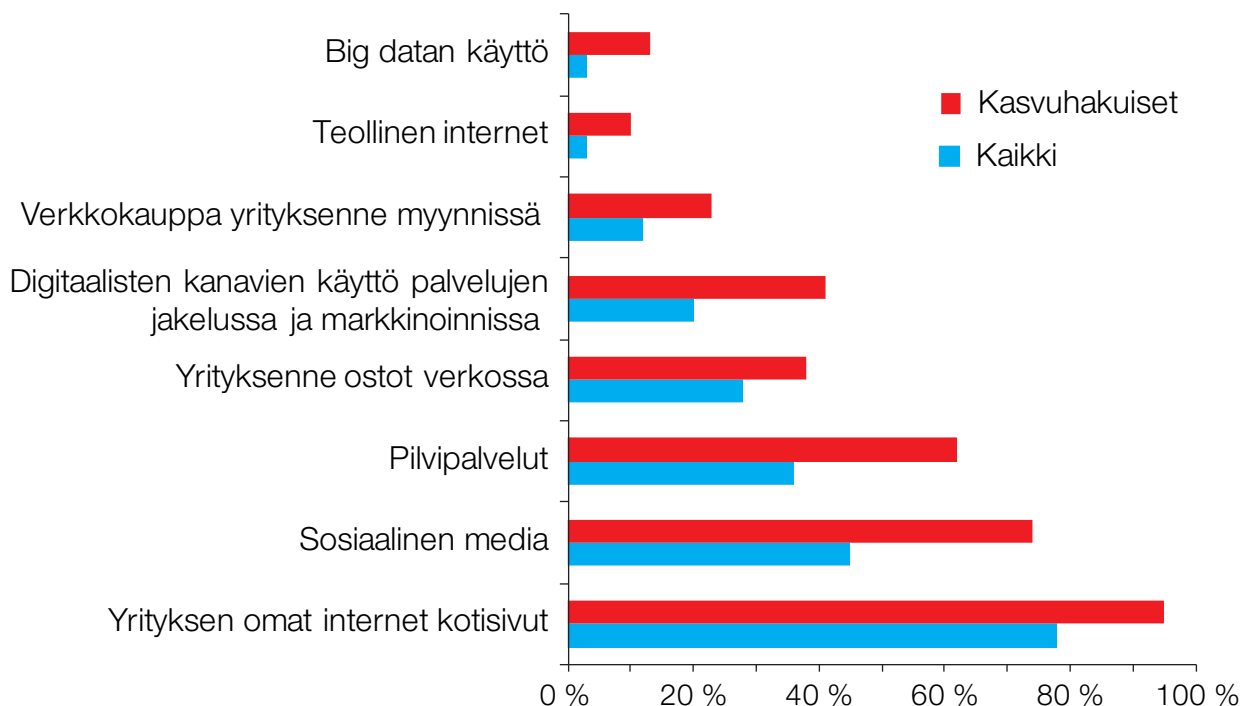
Sosiaalinen media on selvästi lisännyt suosiotaan viime vuoden aikana pk-yritysten keskuudessa. Sosiaalista mediaa, kuten Facebookia, käyttää nyt yli 74 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä, kun vuosi sitten vastaava osuus oli 65 prosenttia. Kaikista pk-yrityksistä sosiaalista mediaa käytti 45 ja vuosi sitten 38 prosenttia.

Myös pilvipalveluita pk-yritykset käyttävät melko yleisesti. Pilvipalvelujen suosio ei kuitenkaan ole lisääntynyt viimeisen vuoden aikana yhtä paljon kuin sosiaalisen median. Kaikista pk-yrityksistä pilvipalveluita hyödynsi reilu kolmannes, mutta kasvuhakuisista yrityksistä yli 60 prosenttia.

Verkkokaupassa parannettavaa

Selkeä ero kasvuhakuisten yritysten hyväksi oli myös digitaalisten kanavien käytössä, joita kasvuhakuisista yrityksistä käytti 40 prosenttia mutta kaikista yrityksistä vain viidennes. On hieman yllättävää, että viimeisen vuoden aikana digitaalisten jakelukanavien käyttö palvelujen jakelussa ja markkinoinnissa ei ole lisääntynyt lainkaan pk-yrityksissä ja kasvuhakuisissakin vain vähän.

Kuvio 5.1 Digitaalisten työkalujen hyödyntäminen



Verkkokaupassa suomalaisilla pk-yrityksillä on parannettavaa, etenkin jos tähtäin on myös kansainvälisillä markkinoilla. Verkkokauppa näyttää kuitenkin yleistyneen varsin hitaasti viimeisen vuoden aikana vaikka aikomukset panostaa verkkokauppaan olivat pinnalla jo vuosi sitten. Kasvuhakuisista yrityksistä 23 prosenttia tarjoaa tuotteita tai palveluja verkossa, kun kaikista yrityksistä verkkokauppaa tarjoaa vain 12 prosenttia.

Big data yleistynyt kasvuhakuisissa yrityksissä

On huomattava, että merkittävästä julkisuudesta huolimatta sekä teollinen Internet että big-datan käyttö on varsin vähäistä pk-yrityksissä ja polkenut ennallaan viimeisen vuoden aikana. Vain muutama prosentti pk-yrityksistä käytti näitä palveluja.

Sen sijaan kasvuhakuisissa yrityksissä etenkin big datan käyttö on yleistynyt ripeästi viimeisen vuoden aikana, vuonna 2015 big dataa käytti 8 mutta nyt jo 13 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä. Myös teollinen Internet on selvästi yleistynyt kasvuhakuisten yritysten keskuudessa.

Digitaalisuuteen panostetaan maltillisesti

Yritysten aikomukset laajentaa digitaalisten työkalujen käyttöä seuraavan vuoden aikana ovat varsin maltillisia. Kasvuhakuiset pk-yritykset aikovat edelleen panostaa digitaalisuuteen selvästi muita yrityksiä yleisemmin. Tämän toteutuessa kuilu digitaaliseen liiketoimintaan panostavien ja muiden yritysten välillä kasvanee edelleen.

Seuraavan vuoden aikana kasvuhakuiset yritykset aikovat panostaa erityisesti myyntiä lisääviin työkaluihin eli verkkokauppaan sekä digitaalisten kanavien käyttöön myynnissä ja markkinoinnissa, jopa kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk-yritykset. Muut pk-yritykset aikovat panostavat ensisijaisesti sosiaaliseen mediaan ja verkkokauppaan.

Digitaalisuus edistää liiketoimintaa

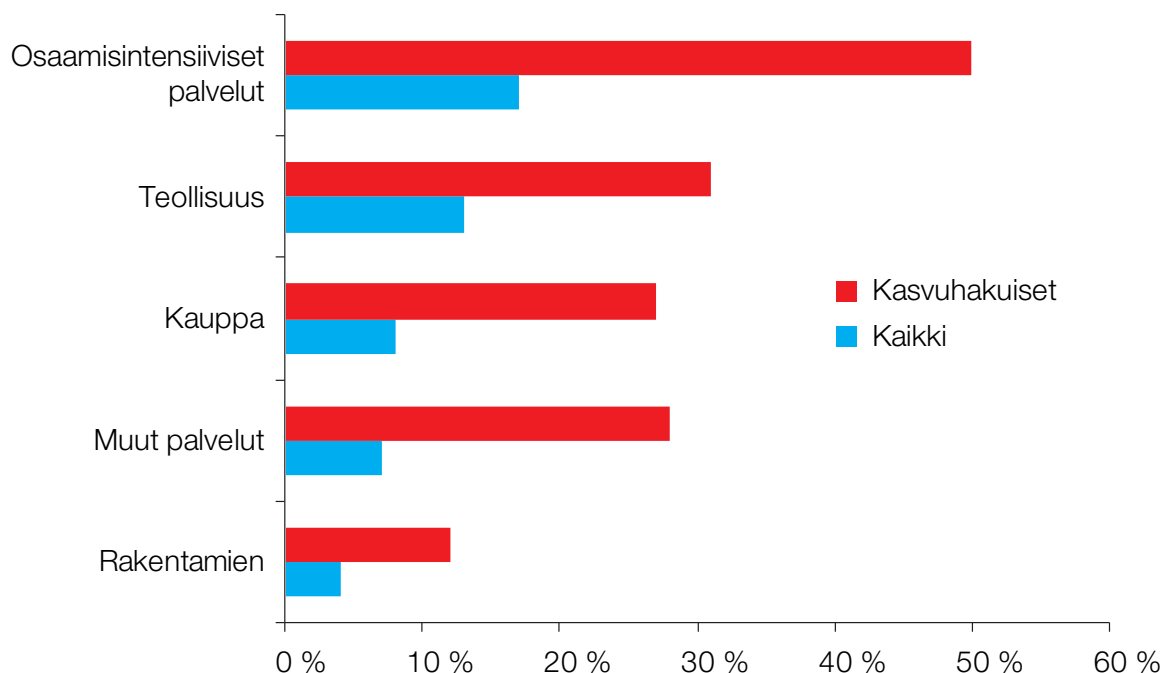
Digitaalisuus tarjoaa yritysten mielestä liiketoimintamahdollisuuksia etenkin osaamisintensiivisille palvelualoille, mutta myös kauppaan ja teollisuuteen, joissa noin 15 prosenttia yrityksistä piti digitaalisuuden merkitystä liiketoimintamahdollisuuksien luonnissa suurina.

Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset pitävät digitaalisuuden liiketoimintapotentiaalia oleellisesti parempana kuin pk-yritykset yleisesti. Etenkin tietointensiivisissä palveluissa 60 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä näki liiketoimintapotentiaalin suurena. Vastaavasti digitaalisuuden liiketoimintapotentiaaliin uskoi kasvuhakuisista yrityksistä teollisuudessa 36 ja kaupassa 31 prosenttia.

Kasvuhakuisuus, digitaalisuus ja kansainvälistyminen yhteydessä

Melko harva eli alle 10 prosenttia pk-yrityksistä rakentamisen, kaupan ja muiden palvelujen aloilla oli sitä mieltä, että digitaalisuudella on suuri merkitys liiketoiminnan kansainvälistymisen kannalta. Teollisuudessa ja tietointensiivisillä aloilla osuus oli vähän suurempi eli noin 15 prosenttia.

Kuvio 5.2 Digitaalisuudella on suuri merkitys liiketoiminnan kansainvälistymisessä



Kasvuhakuiset yritykset sen sijaan tunnistavat hyvin digitaalisuuden tuomat mahdollisuudet liiketoiminnan kansainvälistymiseen. Tietointensiivisissä palveluissa puolet yrityksistä piti digitaalisuuden luomia mahdollisuuksia kansainvälistymiseen suurina, teollisuudessakin näin arvioi 30 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä.

Yrityskuvaa vahvemmakeksi

Digitaalisuuden yhteyden yrityskuvan vahvistamisen eli brändäyksen suhteen yritykset olivat toimialasta riippumatta melkoisen yksimielisiä, noin neljännes yrityksistä arvioi digitaalisuuden merkityksen suureksi yrityskuvan suhteen. Vuosi sitten näin arvioi selvästi harvempi yritys eli 22 prosenttia.

Kasvuhakuisten yritysten arviot olivat jälleen selkeästi positiivisempia kuin pk-yritysten yleisesti. Etenkin palvelualojen sekä tietointensiivisten palvelujen kasvuhakuisista yrityksistä selvästi yli puolet piti digitaalisuuden potentiaalia suurena yrityskuvan rakentamisessa. Myös kaupan alan kasvuyrityksistä puolet piti digitaalisuuden merkitystä yrityskuvalle suurena.

Digitaalisten työkalujen avulla voidaan parantaa myös *asiakaspalvelua*. Noin viidennes yrityksistä oli vahvasti tätä mieltä, mutta kasvuhakuisista yrityksistä tyypillisesti noin 40 prosenttia. 18 prosenttia pk-yrityksistä arvioi, että digitaalisten työkalujen avulla voidaan parantaa *liiketoiminnan* kannattavuutta merkittävästi, kun vuosi sitten näin arvioi 15 prosenttia yrityksistä.

6 Uusiutuminen, työllistämisen esteet ja sopeuttamistoimet

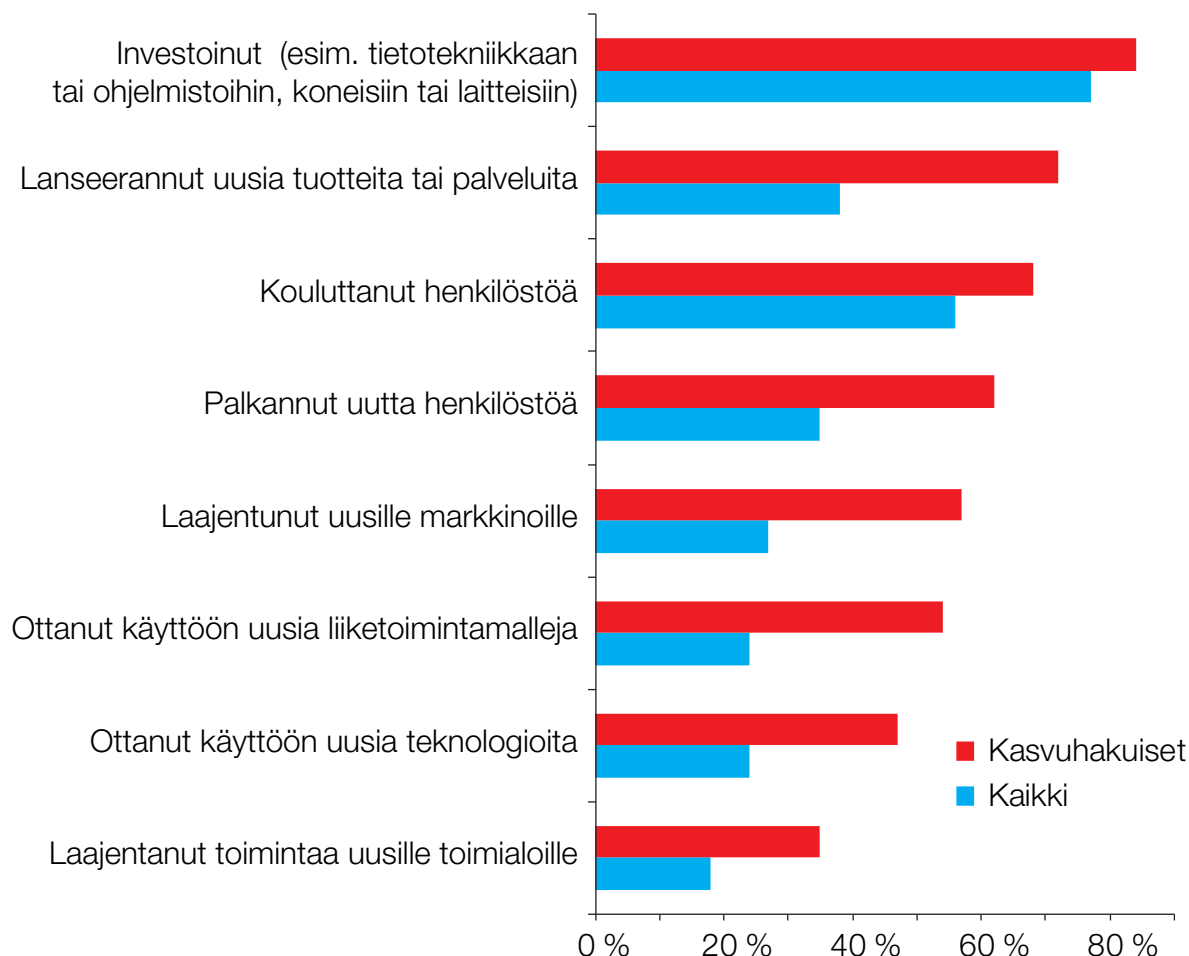
Liiketoiminnan uusiutuminen

Uusiutuminen ja ketteryys on yrityksille yhä tärkeämpi ominaisuus ja avain menestykseen. Luova tuho korjaa heikot yritykset markkinoilta, mutta tuottavimmat ja kilpailukykyisimmät yritykset erottautuvat juuri kyvykkyydellään uusiutua ja ketteryydellään sopeutua nopeasti markkinoiden muutoksiin.

Kyselyssä kartoitettiin eri mittareilla pk-yritysten uusiutumista. Ei ole yllättävää, että kasvuhakuiset yritykset ovat kaikilla mittareilla keskimuotoa pk-yritystä vahvemmin uusiutuvia. Yleisimmin – noin neljä yritystä viidestä – investoi uuteen teknologiaan. Erot kasvuhakuisten ja muiden pk-yritysten välillä ovat investoinneissa pieniä.

Tyypillisesti erot ovat varsin suuria kasvuhakuisten hyväksi, kun yritykset ovat lanseeranneet uusia tuotteita, laajentuneet uusille markkinoille tai ottaneet käyttöön uutta teknologiaa tai liiketoimintamalleja.

Kuvio 6.1 Liiketoiminnan uusiutuminen



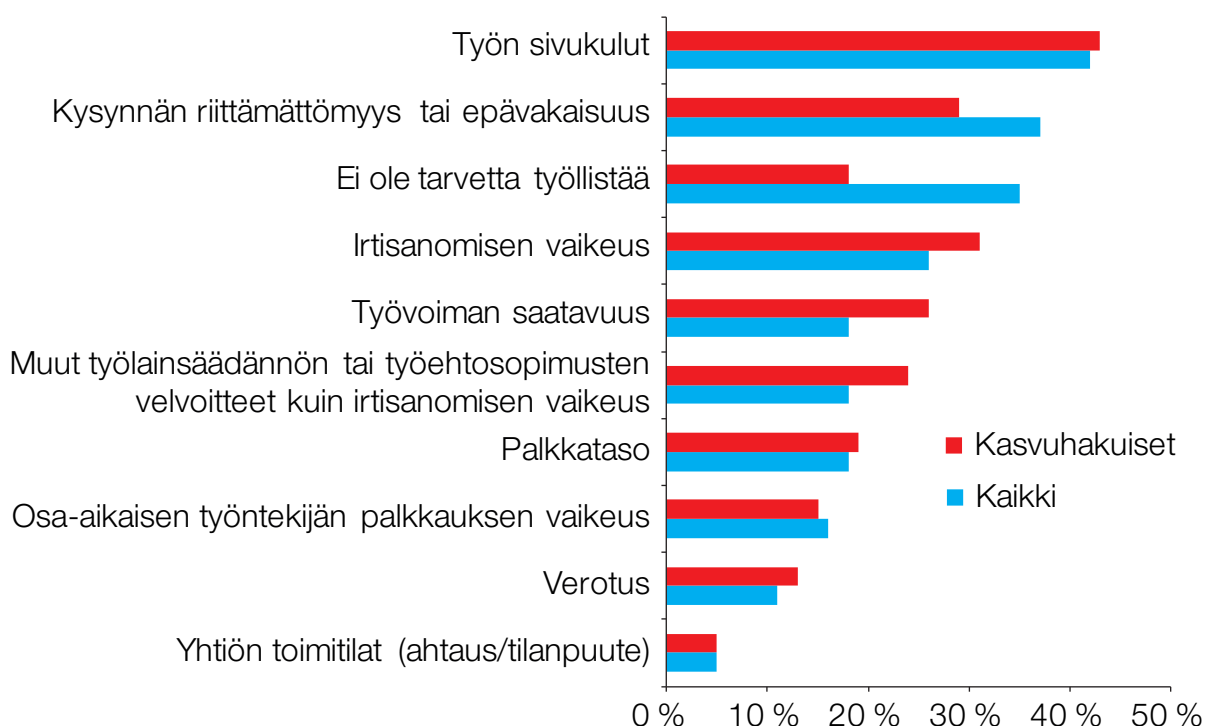
Mikä estää työllistämistä?

Suomen talouden merkittävä haaste on työllisyyden lisääminen, etenkin yksityisellä sektorilla. Pk -sektori on jo pitkään vastannut Suomeen syntyvistä uusista työpaikoista, kun suuret yritykset ovat keskittyneet toimintojensa tehostamiseen henkilöstövähennyksin.

Kyselyssä kysyttiin niitä tekijöitä, jotka estävät yrityksiä työllistämästä lisää henkilöstöä. Työn sivukulut ovat sekä kasvuyrityksille että muillekin pk-yrityksille merkittävin työllistämisen este. Kysynnän riittämättömyys ja vähäinen tarve työllistää on merkittävä este nykyisessä suhdannetilanteessa, mutta selvästi harvemmin kasvuhakuisille yrityksille.

Sen sijaan kasvuhakuisia yrityksiä rassaa muita yrityksiä yleisemmin työvoiman saatavuus, irtisanomisen vaikeus sekä muut työlainsäädännön tai työehtosopimusten velvoitteet. Näihin etenkin kasvuhakuisia yrityksiä haittaaviin tekijöihin tulisi kiinnittää erityistä huomiota, mikäli yritystoiminnan kannusteita halutaan parantaa.

Kuvio 6.2 Yrityksenne suurimmat työllistämisen esteet

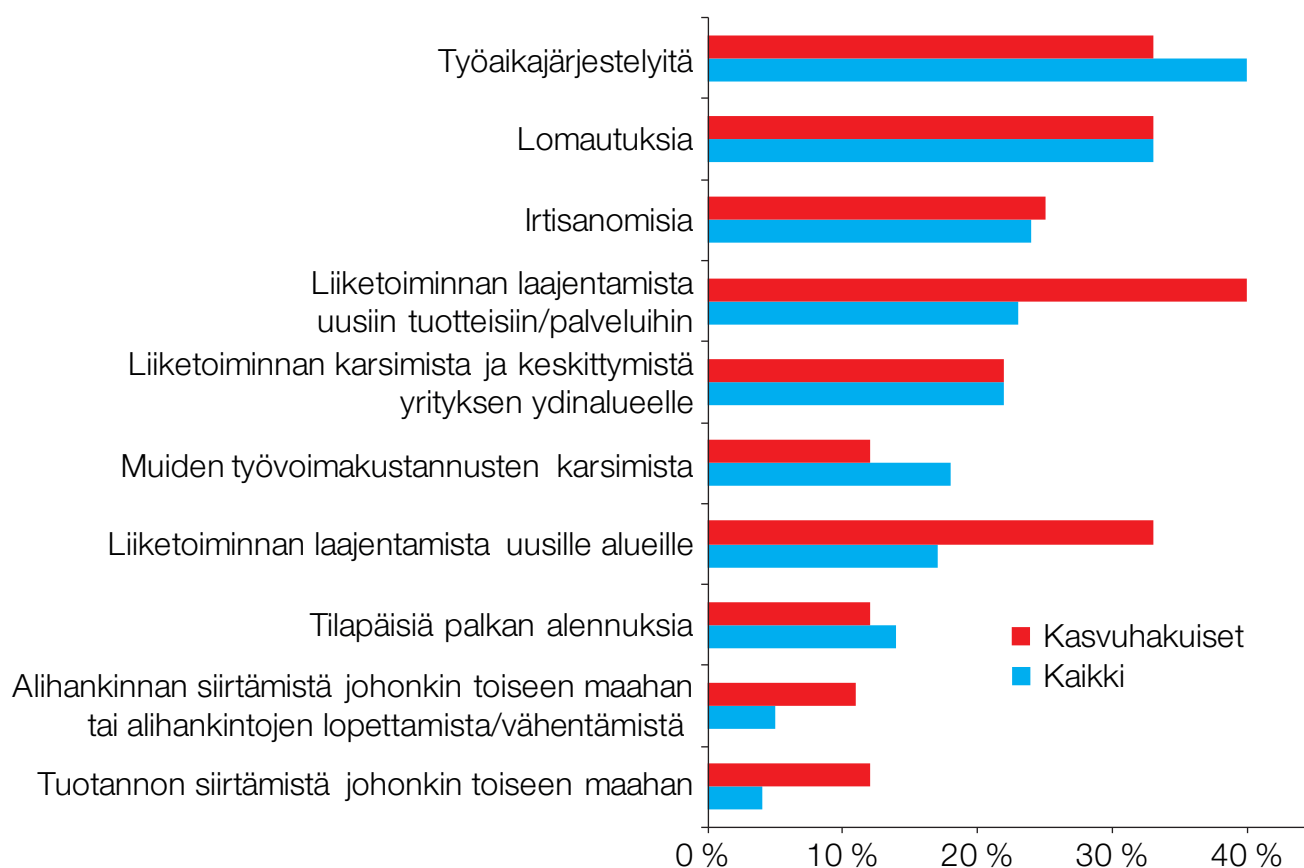


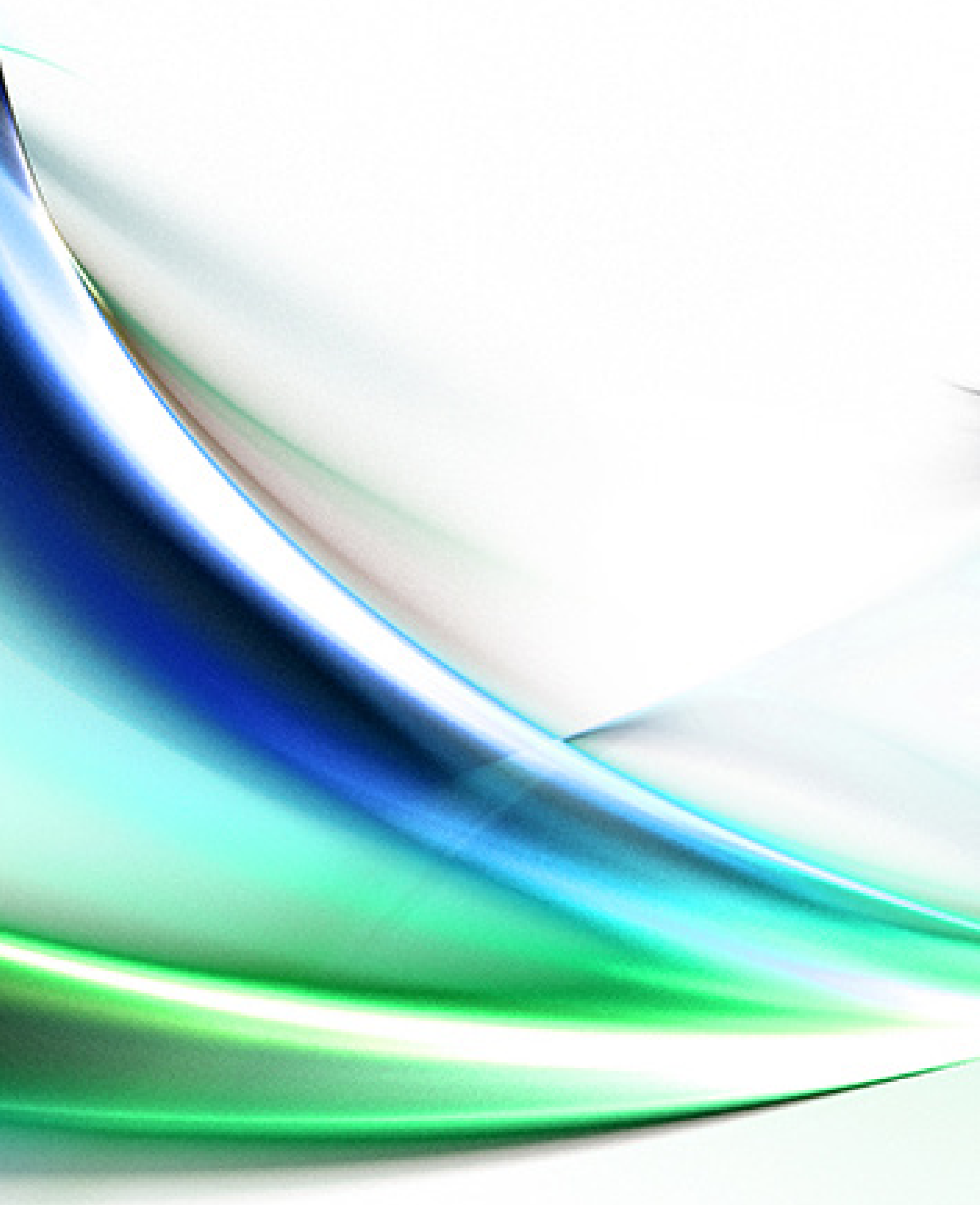
Yritykset sopeuttaneet toimintojaan

Yrityksissä on käytetty monenlaisia sopeuttamistoimia nykyisen heikon taloustilanteen selättämiseksi. Mikäli sopeutustoimiin on jouduttu turvautumaan, yleisimmin käytössä ovat olleet työaikajärjestelyt, lomautukset ja irtisanomiset.

Kasvuhakuiset yritykset ovat nimensä mukaisesti omaksuneet strategiakseen muita yrityksiä yleisemmin toimintojensa laajentamisen uusiin tuotteisiin ja palveluihin sekä uusille markkina-alueille. Toimintojen sopeutusta kasvuhakuiset yritykset ovat tehneet myös siirtämällä alihankintaa ja tuotantoketjuja Suomen ulkopuolelle.

Kuvio 6.3 Mitä sopeutustoimia olette tehneet tai suunnittelette





TEM oppaat ja muut julkaisut 1/2016
ISSN 2342-7922 (verkkajulkaisu)
ISBN 978-952-327-103-6